



HEALTH & BEAUTY

PLANO DE MARKETING



MORE QUALITY
for your life.

Parabéns, *Parceiro(a) LR!*

Com a sua decisão de tornar-se parceiro/a LR, já deu o primeiro passo no sentido de aproveitar uma grande oportunidade – a de mudar a sua vida, a de permitir que os seus sonhos se tornem realidade. Com o nosso conceito de negócio, de eficácia comprovada há já 30 anos, muitas pessoas conseguiram realizar pequenos e até grandes sonhos.

Independentemente do conhecimento prévio e da formação de cada um, na LR, todos podem obter exatamente aquilo que desejam alcançar. Tudo depende da sua vontade e dos objetivos que tem estabelecidos.

Aqui pode planificar o seu sucesso.

O nosso conceito de negócio recompensa o seu empenho de forma absolutamente justa e transparente. Neste momento, ao ler sobre o nosso plano de marketing, está a dar o segundo passo na sua carreira LR. Para um sucesso completo esteja atento/a às formações da LR e dos seus Parceiros líderes.

Aproveite a oportunidade que lhe oferecemos! Permita-se também a tornar os seus sonhos e objetivos em realidade.

Os primeiros passos você já deu!
Desejamos-lhe o máximo sucesso!

A handwritten signature in black ink, reading 'Th. Heursen' in a cursive script.

Thomas Heursen
General Manager
Global Partner Relations

O Plano de Marketing da LR...

+ 40%
Margem de lucro
sobre as vendas

A sua quota-parte

até
43,7%
Total de
dividendos

LR Health & Beauty

pelo menos
56,3%
TRADITIONAL HONEY

3,0–21,0%	Bónus próprio e de grupo	página 4
	Fast Track Bonus	6
3,0%	Bónus de líder	8
10,0%	Bónus especial	9
3,0%	Bónus de profundidade	10
1,2%	Bónus de Presidente	10
3,0%	Bónus Top-Profundidade	11
2,5%	Bónus anual	12

...e alguns conceitos importantes

Pontos Pontos (P), trata-se de um valor que se atribui a cada produto da LR. Com base nos pontos obtidos, um parceiro atinge uma determinada qualificação e escalão de bónus.	Volume próprio (em pontos) São as vendas próprias que um parceiro independente faz em nome próprio e gera por sua conta.	Linha de bónus Considera-se linha bonificada, qualquer linha direta que atinja, pelo menos, 250 pontos de volume total por mês.
Volume de negócio (VN) Volume de negócio (VN) é um valor que se atribui a cada produto. O escalão de bónus percentual, atingido com o resultado dos pontos alcançados, é calculado sobre o VN correspondente e, consequentemente, pago em Euros ao respectivo parceiro.	Volume total (em pontos) Vendas próprias + vendas mensais da estrutura construída até essa altura.	Downline Significa a estrutura que você criou, ou seja, todos os Parceiros que inscreveu e que estes, por sua vez, inscreveram.
	Volume de grupo (em pontos) São as vendas realizadas apenas pela estrutura que criou. Não inclui as vendas próprias.	Resto de grupo Volume total de vendas, incluindo o volume de vendas próprio, que um parceiro faz sem a sua linha de 21%.

Bónus de vendas próprias

Tem direito ao Bónus próprio, qualquer parceiro que atinja 100 pontos próprios e, pelo menos, 250 pontos totais.

Adora a qualidade dos produtos LR e está a entusiasmar outras pessoas acerca dos mesmos?
Dessa forma, está a angariar os seus primeiros clientes para o negócio LR.

Por exemplo: no espaço de um mês você compra vários produtos no valor de 300€, que pode depois revender aos seus clientes.

Assim:

A sua conta:

Compra no valor de	300,00 €
Venda no valor de (preço de catálogo)	420,00 €

= lucro direto da margem de lucro comercial	120,00 €
--	-----------------

A 300 € correspondem cerca de 225 VN e aproximadamente 450 pontos. A partir de 250 pontos, você recebe um bónus adicional. No seu caso, da ordem dos 3% sobre o seu volume de vendas mensal (VN). Isto significa que:

Nesse mês recebe um total de 126,75 €.

A sua conta:

3% de bónus sobre 225 VN:	6,75 €
---------------------------	--------

Total:	126,75 €
---------------	-----------------

Tabela de bonificações

12.000 Pts	=	21%	Bonus
8.000 Pts	=	16%	Bonus
4.000 Pts	=	14%	Bonus
2.000 Pts	=	11%	Bonus
1.000 Pts	=	9%	Bonus
500 Pts	=	6%	Bonus
→ 250 Pts	=	3%	Bonus

Bónus de grupo

Atenção!

Em vez de se focar exclusivamente na venda de produtos da LR, você deve aproveitar a oportunidade para apresentar aos seus clientes o modelo de negócio da LR. Pois deste modo, você pode beneficiar com as vendas dos seus parceiros.

Por exemplo:
Você faz um volume de vendas de 300 € / 225 VN / 450 pontos. Você converteu 4 clientes em seus parceiros, que obtêm o mesmo proveito. Para determinar o seu escalão de bonificação, adicione agora o seu volume de vendas aos volumes de vendas dos seus parceiros.
Isto perfaz um total de 2.250 pontos, ou seja, 11% de bonificação (em vez dos 3%). Os seus parceiros estão agora com 450 pontos cada um, no escalão bonificado de 3%.

Sobre a diferença entre o seu escalão de bonificação e o escalão de bonificação dos seus parceiros, você recebe o chamado Bónus Diferencial.

A sua conta passa a ser a seguinte:

Compras no valor de	300,00 €
Vendas no valor de	420,00 €

= lucro direto da margem de lucro comercial 120,00 €

11% de bónus sobre 225 VN:	24,75 €
8% de Bónus Diferencial sobre 225 VN	
= 18 € x 4:	72,00 €

Total: 216,75 €

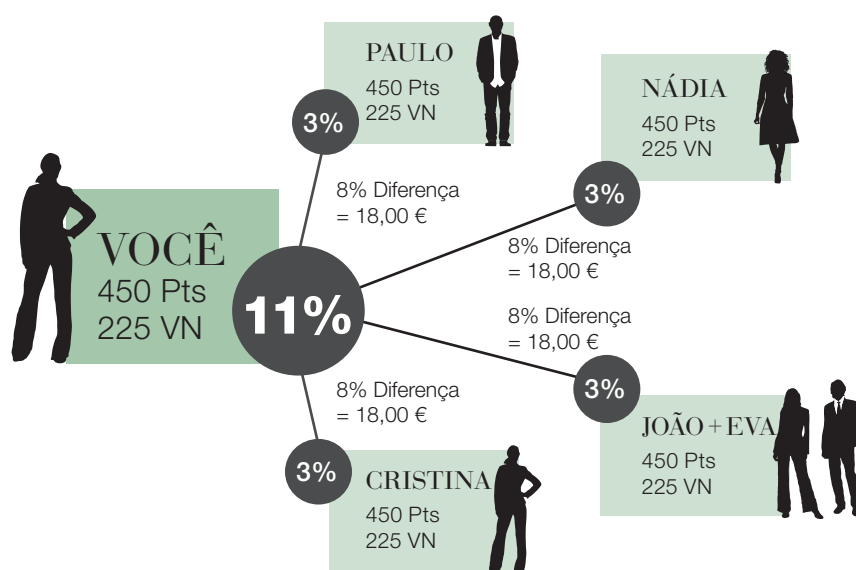
Portanto, os seus ganhos subiram substancialmente passando de 126,75 € para 216,75 €!*

Simplificado, válido para todos os exemplos:
1 € = 0,75 VN = 1,5 pontos

O bónus sobre as vendas do grupo é dado a cada parceiro que realizou, pelo menos, 100 pontos de vendas próprias e 250 pontos de vendas totais.

Bónus Diferencial
= escalão de bonificação próprio
– escalão de bonificação dos seus parceiros

Simplificado: 1€ = 0,75 VN = 1,5 pontos



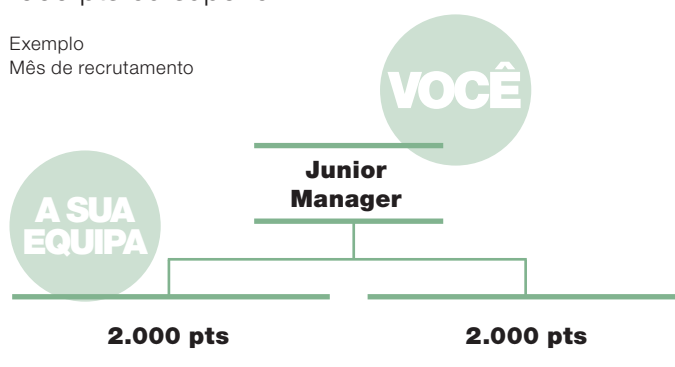
* É necessário emitir fatura para recebimento do Bónus de grupo.



Nível 1 (Junior Manager)

4.000 pontos totais, pelo menos
100 pts próprios, **2 x linhas de 500 Pts**,
2.000 pts resto de grupo se tiver 1 linha de
4000 pts ou superior

Exemplo
Mês de recrutamento



+ Confirmação do Nível 1 no mês seguinte



250 €

(pelos dois meses de qualificação)
garantidos por mês*

O SEU PROGRAMA FAST TRACK

Em 12 meses até 12.000 €

+ O SEU NOVO PATAMAR PARA CHEFE DE EQUIPA JUNIOR

Os Níveis Fast Track também contam para a sua qualificação

Nível 1 (Junior Manager)

DO THIS

4.000 pontos totais, pelo menos 100 pts próprios, **2 x linhas de 500 Pts**, 2.000 pts resto de grupo se tiver 1 linha de 4000 pts ou superior

250 €

GET THAT

por mês garantidos* mais margem de lucro (das vendas a clientes)

Nível 2 (Manager)

DO THIS

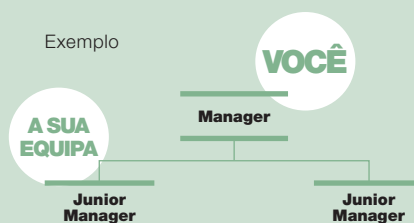
8.000 pontos totais, pelo menos 100 pts próprios, **2 x linhas de 500 Pts**, 4.000 pts resto de grupo se tiver 1 linha de 4000 pts ou superior

500 €

GET THAT

por mês garantidos* mais margem de lucro (das vendas a clientes)

Exemplo



Nível 3 (Chefe de Equipa Junior)

DO THIS

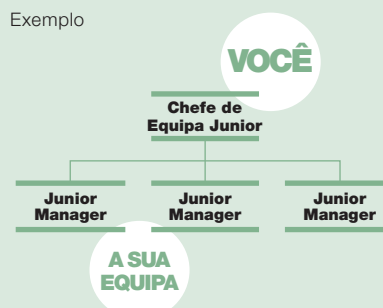
12.000 pontos totais, pelo menos 100 pts próprios, **3 x linhas de 500 Pts**, 4.000 pts resto de grupo se tiver 1 linha de 4000 pts ou superior

1000€

GET THAT

por mês garantidos* mais margem de lucro (das vendas a clientes)

Exemplo



Bónus de Líder

O Bónus de Líder pode ser obtido por qualquer parceiro elegível para bónus, que tenha alcançado pelo menos 8 linhas de bónus e 16.000 pontos de volume de vendas total. Ou um mínimo de 12.000 pontos de resto de grupo caso uma das linhas seja de 21%, ou que tenha 2 linhas diretas de 21%.

O Bónus de Líder é pago apenas sobre o volume de vendas residual, sem o seu volume de vendas próprio!

O seu entusiasmo é contagiante! Você conseguiu angariar mais parceiros para a sua organização comercial. Entretanto, já criou 8 linhas de bónus diretas. Com isso chega ao próximo bónus, o Bónus de Líder!

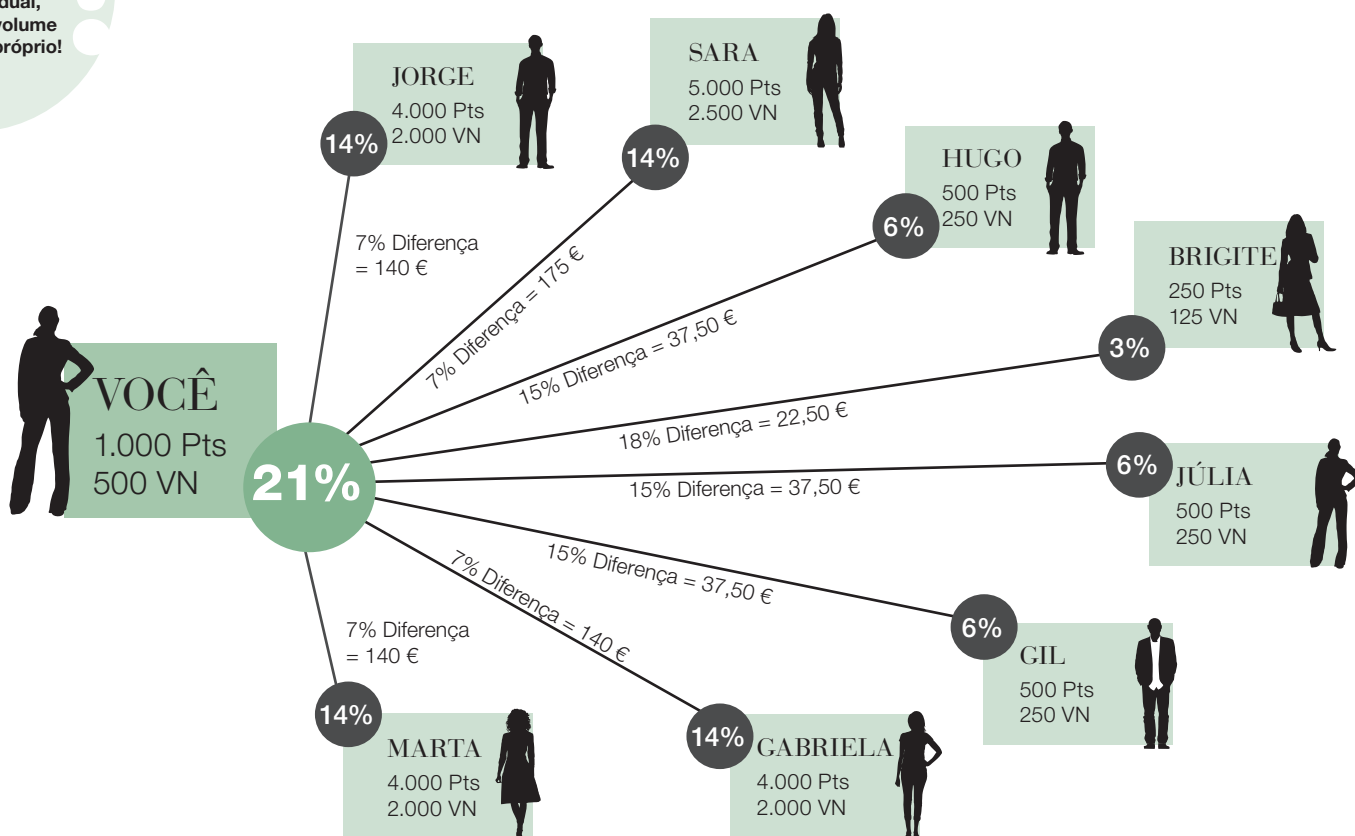
Como está a sua conta agora? Você continuará a receber bónus sobre o seu volume de vendas próprio e o seu volume de vendas de grupo. O resultado da adição é 18.750 pontos de volume de vendas de grupo. Com isto, atingiu o escalão de bonificação mais elevado, o escalão dos 21%. Obtém assim uns impressionantes 21% sobre o seu volume de vendas próprio de 875 € / 500 VN.

Além disso, continua a receber o Bónus Diferencial.

Como no exemplo anterior, você subtrai do seu escalão de bonificação o escalão de bonificação de cada um dos seus parceiros e multiplica o valor obtido pelo valor de VN de cada parceiro, assim, por exemplo:
 $21\% - 14\% = 7\%$; $7\% \times 2.000 \text{ VN} = 140 \text{ €}$

A isso acrescenta-se agora o Bónus de Líder, nomeadamente 3% sobre o VN de resto de grupo dos seus parceiros comerciais (resto de grupo sem vendas próprias).

Veja agora o resultado da sua conta mensal. E ainda falta acrescentar a margem de lucro na venda dos produtos!



1. Bónus próprio de 21% sobre 500VN	=	105,00 €
2. Bónus diferencial = $3 \times 140 \text{ €} + 175 \text{ €} + 3 \times 37,50 \text{ €} + 22,50 \text{ €}$	=	730,00 €
3. Bónus de Líder de 3% sobre 9.375 VN	=	281,25 €
Total (sem a margem de lucro comercial)	=	1.116,25 €

Bônus Especial

O seu negócio continua a prosperar e um dos seus parceiros atingiu o escalão dos 21%. Em relação a este parceiro, deixa de existir diferença de bônus, por conseguinte, você deixa de receber Bônus Diferencial referente a este parceiro. Mas o Plano de Marketing da LR compensa esta situação com o **Bônus Especial****.

Como está a sua conta agora?

Você continua a receber **bônus próprio e Bônus Diferencial**, relativo a 8 linhas de bônus e ainda o Bônus de Líder. Como você sabe, não sobre o volume de vendas dos 21%, mas sobre o volume de vendas residual. Além disso, receberá pela primeira vez o **Bônus Especial**. No seu caso, 7% sobre o volume de vendas da sua linha direta de 21%.

Mais à frente verá o total dos seus ganhos mensais.

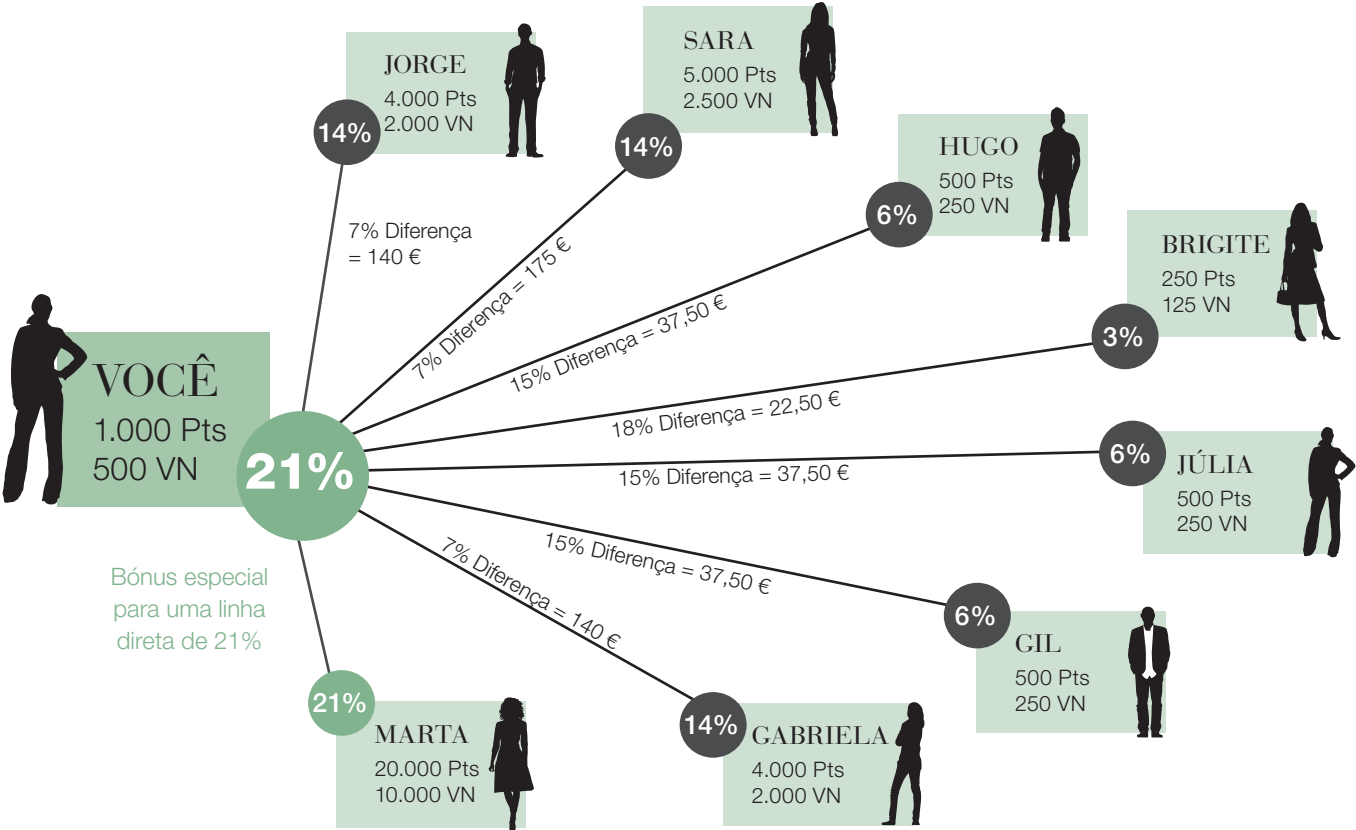
Nº de linhas diretas de 21%	Resto de de grupo	Bônus Especial
1	< 4.000 Pts 4.000 – 11.999 Pts ≥ 12.000 Pts	Sem bônus especial 7% sobre o resto do grupo 7% sobre as vendas dos 21%
2-3	< 4.000 Pts 4.000 – 11.999 Pts ≥ 12.000 Pts	Sem bônus especial 7,50% sobre 50% das vendas dos 21% 7,50% sobre vendas dos 21%
4-6*		8,00%
7-9*		8,50%
10*		9,00%
12* +1 Milhão pontos volume de vendas ou 3 CO Prata		9,50%
12* + 2 Milhões pontos volume de vendas ou 2 CO Platina		10,00%

* No caso de um volume de vendas residual inferior a 12.000 pontos, o volume de vendas em falta para atingir os 12.000 pontos será subtraído do volume bonificável para Bônus Especial.

** O Bônus Especial é sempre reduzido na sequência do Bônus Especial eventualmente já pago em profundidade.

O Bônus Especial pode ser obtido por qualquer parceiro elegível para bônus, que tenha criado pelo menos uma linha direta de 21% e um mínimo de 4.000 pontos de volume de vendas residual. Encontrará mais pormenores na tabela.

Um volume de vendas residual integral vale dinheiro! Aliás, também para o Bônus Automóvel (ver pág. 11) e para obter o título de Chefe de Organização.



1. Bônus próprio (21% sobre 500 VN)	= 105,00 €
2. Bônus diferencial (2 x 140 € + 175 € + 3 x 37,50 € + 22,50 €)	= 590,00 €
3. Bônus de líder (3% sobre 7.375 VN)	= 221,25 €
4. Bônus especial (7% sobre 10.000 VN)	= 700,00 €

Total (sem a margem de lucro comercial) = 1.616,25 €

Bônus de Profundidade

O Bônus de Profundidade é obtido por todo e qualquer Chefe de Organização elegível para bônus, que tenha criado pelo menos 4 linhas diretas de 21% e é pago sobre as linhas indiretas de 21% na downline. O cálculo do Bônus de Profundidade é feito com base na tabela.

Há sempre a receber Bônus de Profundidade sobre o VN pelo qual um parceiro na sua downline já recebeu Bônus Especial.

A sua organização continua a crescer, entretanto, você já atingiu há algum tempo a qualificação de Chefe de Organização e conduz um automóvel LR. Com 4 linhas diretas de 21% e 12000 pontos de resto de grupo, você já está na qualificação de Chefe de Organização Prata. Com uma rede de distribuição tão grande, é natural que os seus parceiros diretos também criem linhas próprias de 21%. Mas quando o seu parceiro direto receber Bônus Especial sobre os seus 21% diretos, qual é a compensação daí resultante para si? O Plano de Marketing da LR considera neste caso a atribuição do Bônus de Profundidade*, que você passa a receber.

A sua conta mensal continua a aumentar, observe a seguir os cálculos que apresentamos, a título de exemplo.

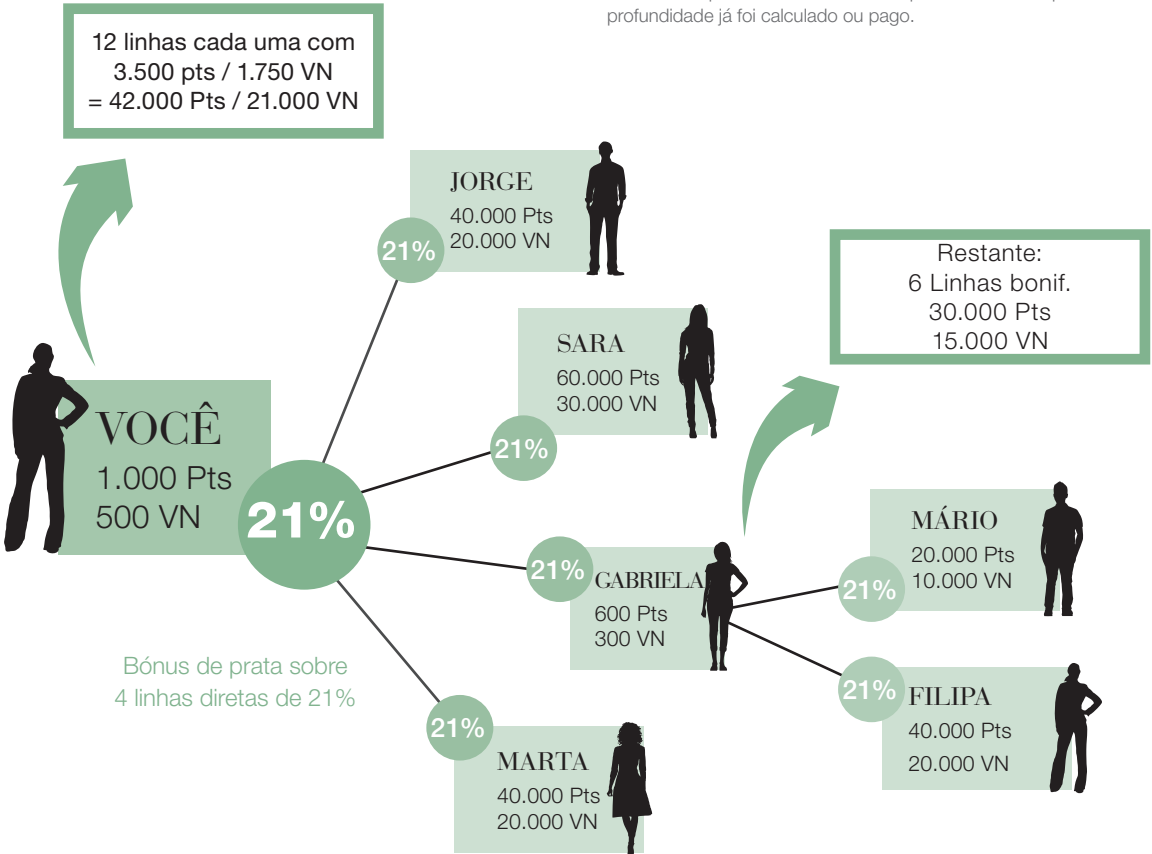
Tipo de bônus de profundidade	Linhas diretas de 21%	Valor do Bônus de profundidade
Bônus de Prata	4	2,0 %
Bônus de Platina	10	1,0 %

Bônus de Presidente

Chefes de Organização que se encontrem na classificação para Presidente, nomeadamente os que estiverem na classificação para Presidente Estrela, recebem, em cada mês em que tiverem direito a Bônus de Profundidade, adicionalmente, o Bônus de Presidente, cujo montante será de acordo com a tabela que apresentamos a seguir. O Bônus de Presidente funciona analogamente aos outros Bônus de Profundidade.

	*	**	***	****	*****	
5*-Presidente	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2% = 1,2 %
4*-Presidente	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	= 1,0 %
3*-Presidente	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%		= 0,8 %
2*-Presidente	0,2%	0,2%	0,2%			= 0,6 %
1*-Presidente	0,2%	0,2%				= 0,4 %
Presidente	0,2%					= 0,2 %

* O Bônus de profundidade é reduzido pelo VN sobre o qual o bônus de profundidade já foi calculado ou pago.



1. Bônus próprio (21% sobre 500 VN)	= 105,00 €
2. Bônus diferencial (12 x 10% sobre 1750 VN)	= 2.100,00 €
3. Bônus de Líder (3% sobre 21.000 VN)	= 630,00 €
4. Bônus especial (8% sobre vendas dos 21%, ou seja 85.300 VN)	= 6.824,00 €
5. Bônus de Profundidade (2% sobre 30.000 VN)	= 600,00 €

Total (sem a margem de lucro comercial) = 10.259,00 €

Top-Bônus de Profundidade

Se a sua estrutura continuar a crescer, chegará a um ponto em que terá parceiro(s) na sua *downline* a receber(em) não só Bônus Especial, mas também Bônus de Profundidade. Como no Plano de Marketing da LR um bônus só é pago uma vez sobre os VN alcançados, você deixa de receber, em relação a este(s) parceiro(s), o Bônus de Profundidade respectivo. Porém, como o Plano de Marketing da LR recompensa o seu trabalho de desenvolvimento da estrutura em profundidade, passa a receber, a partir deste momento o Top-Bônus de Profundidade*.

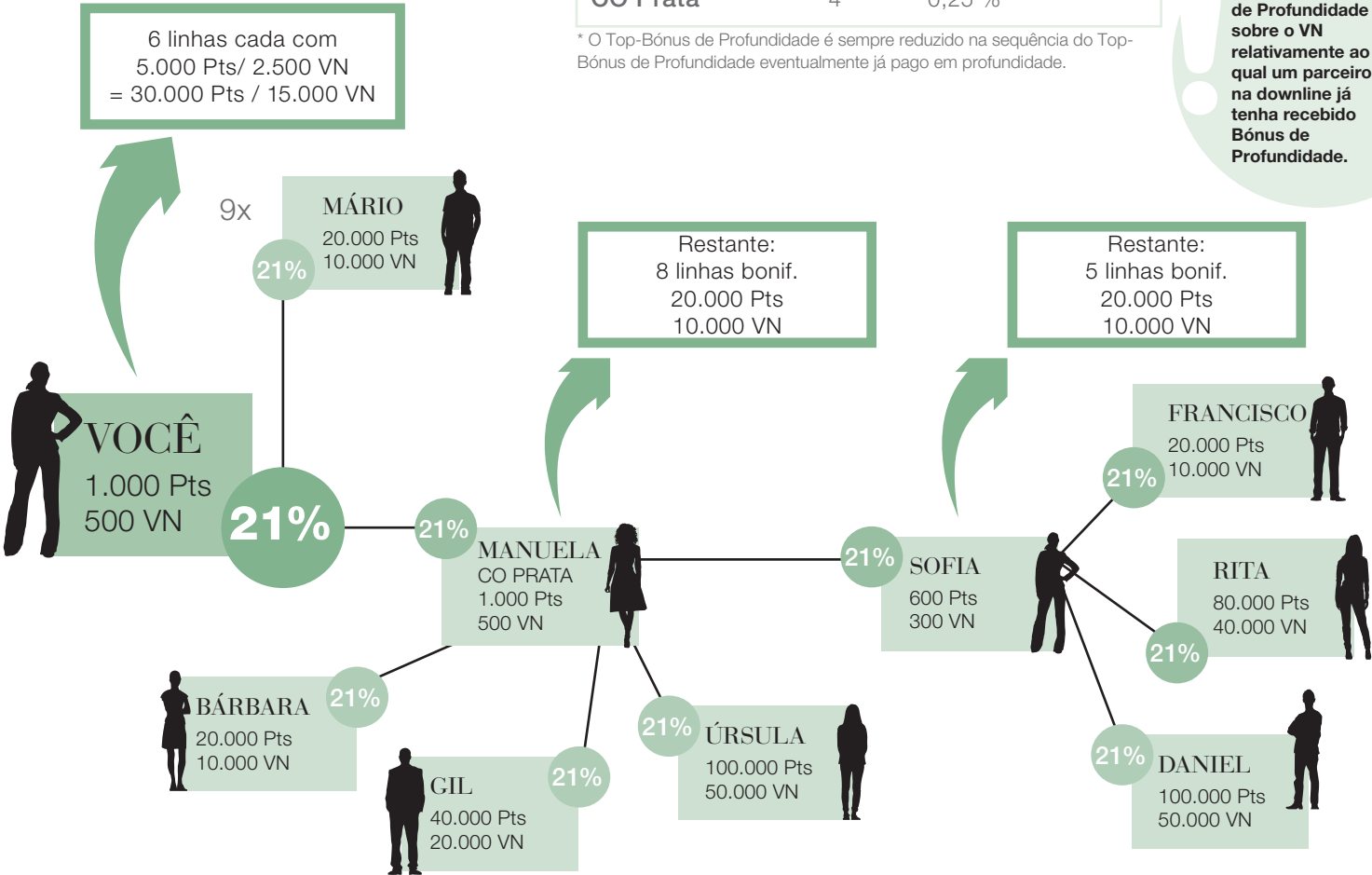
O seu extrato mensal torna-se confuso, mas impressionante:

Na qualificação para	Linhas diretas de 21%	Valor Top Bônus Prata	Valor Top Bônus Platina
5*-Presidente	12	2,00 %	1,00 %
4*-Presidente	12	2,00 %	1,00 %
3*-Presidente	12	2,00 %	1,00 %
2*-Presidente	12	1,75 %	1,00 %
1*-Presidente	12	1,50 %	1,00 %
Presidente	12	1,25 %	0,75 %
Vice-Presidente	12	1,00 %	0,50 %
CO Platina	10	0,75 %	0,25 %
CO Ouro	7	0,50 %	
CO Prata	4	0,25 %	

* O Top-Bônus de Profundidade é sempre reduzido na sequência do Top-Bônus de Profundidade eventualmente já pago em profundidade.

Ao Top-Bônus de Profundidade tem direito todo e qualquer Chefe de Organização elegível para bônus que tenha criado pelo menos 12 linhas bonificáveis, das quais pelo menos 4 linhas diretas de 21% e que tenha na downline um Chefe de Organização que receba Bônus de Profundidade.

Há sempre a receber Top-Bônus de Profundidade sobre o VN relativamente ao qual um parceiro na downline já tenha recebido Bônus de Profundidade.



- | | |
|---|--------------|
| 1. Bônus próprio (21% sobre 500 VN) | = 105,00 € |
| 2. Bônus diferencial (6 x 7% sobre 2500 VN) | = 1.050,00 € |
| 3. Bônus de líder (3% sobre 15.000 VN) | = 450,00 € |
| 4. Bônus especial (9% sobre as vendas dos 21%, ou seja 100.500 VN) | = 9.045,00 € |
| 5. Bônus de profundidade 1 – Bônus de Prata (2% sobre 90.300 VN) | = 1.806,00 € |
| 6. Bônus de Profundidade 2 – Bônus de Platina (1% sobre 190.300 VN) | = 1.903,00 € |
| 7. Top Bônus de Profundidade 1 – Top Bônus Prata (0,75% sobre 100.000 VN) | = 750,00 € |

Total (sem a margem de lucro comercial) = 15.109,00 €

Bónus Anual

Ao Bónus Anual tem direito todo e qualquer Chefe de Organização que dentro de um ano civil, tenha feito pelo menos 1.000.000 pontos de volume de vendas total. Nesse caso, a linha mais forte não deverá exceder 60% do volume de vendas total, nomeadamente têm de ser alcançados pelo menos 1.000.000 pontos de volume de vendas, sem a linha mais forte. Além disso, o montante do volume de vendas residual deverá atingir pelo menos 250.000 pontos. Último critério: O parceiro tem de se manter inalteradamente na qualidade de parceiro LR, até 31.03. (inclusive) do ano seguinte. O montante do Bónus Anual é calculado com base na tabela que apresentamos ao lado.

Com 4 ou mais linhas mensais diretas de 21 %, considera-se automaticamente cumprido o requisito dos 250.000 pontos de volume de vendas residual.

Se você mantiver o seu desempenho, de forma consistente, mês após mês, você vai poder desfrutar de um bónus extra: O Bónus Anual*. Com o Bónus Anual, o Plano de Marketing da LR recompensa o trabalho de sucesso num ano civil.

Como o Bónus Anual é calculado com base no desempenho do ano, analisamos este bónus isoladamente. Assumimos também que todos os meses do ano civil decorrem conforme mostrado no exemplo.

A sua conta:

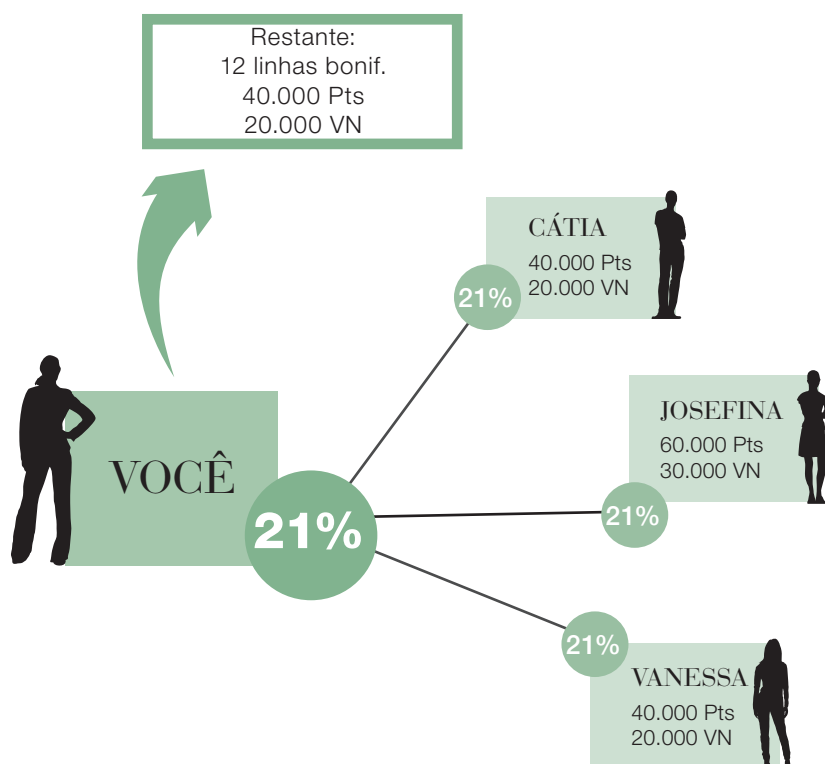
180.000 pontos por mês = 2.160.000 pontos no ano civil = 1.080.000 VN no ano civil

1.080.000 VN x 1,5% =

16.200 € adicionais de Bónus Anual como proveito extra

Bónus anual

A partir de 1.000.000 Pts vendas anuais	1,00 %
A partir de 2.000.000 Pts vendas anuais	1,50 %
A partir de 3.000.000 Pts vendas anuais	2,00 %
A partir de 4.000.000 Pts vendas anuais	2,25 %
A partir de 5.000.000 Pts vendas anuais	2,50 %



Se um parceiro atingir o escalão máximo de Bónus Anual de 2,5%, você recebe, como mediador, 6.400 €, caso você com o seu grupo residual também tenham alcançado um volume de vendas anual de mais de 5.000.000 de pontos. Com dois parceiros no escalão máximo, você recebe – apresentando um volume de vendas anual adicional de mais de 5.000.000 pontos – duas vezes 6.400 €. Se não alcançar o volume de vendas residual necessário, serão subtraídos 6.400 €. Em cada linha adicional, os cálculos são feitos do mesmo modo.

A conversão é feita de acordo com o valor médio anual.

Reconhecimento

Conceito Automóvel LR



Marca	
Nível de carreira	
Chefe de Organização (CO) / Chefe de Organização Bronze (COB)	  PORSCHE • Mercedes Classe C • Audi Q3 • Audi A5 Sportback (COB)
 	
Chefe de Organização Prata (COP)	• Mercedes Classe E • Mercedes GLC Coupé • Audi A6 Avant
	
Chefe de Organização Ouro (COO)	• Mercedes GLE • Audi A6 Avant Stronic • Audi Q5
	
Chefe de Organização Platina (COPL) (Porsche a pedido)	• Porsche
	



Audi A3



Chefe de Equipa Junior

- Qualificação automóvel: 3 meses consecutivos
- Valor mensal: 123€ (IVA incluído)
- Ao qualificar 10 em 12 meses receberá todo o valor de volta sob a forma de Bónus Automóvel Especial*
- Falhas de qualificação estão sujeitas a penalidades
- Período mínimo de utilização de 6 meses

Qualificação Chefe de Equipa Junior:

250 pontos próprios | 6 linhas de bonus | 12.000 pontos de grupo e 4.000 pontos fora da linha mais forte

OU 100 pontos próprios | 3 linhas de 500 pontos e 12.000 pontos totais (caso tenha uma linha de 4.000 pts, deve ter resto de 4.000)

***Valor emitido sob a forma de nota de credito.**

Mercedes Classe A



Chefe de Equipa

- Qualificação automóvel: 3 meses consecutivos
- Valor mensal: 62€ (IVA incluído)
- Ao qualificar 10 em 12 meses receberá todo o valor de volta sob a forma de Bónus Automóvel Especial*
- Falhas de qualificação estão sujeitas a penalidades
- Período mínimo de utilização de 6 meses

Qualificação Chefe de Equipa Junior:

100 pontos próprios | 8 linhas de bónus | 16.000 pontos totais e 6.000 pontos fora da linha mais forte

se 1 das linhas for 21% tem de ter 4.000 resto de grupo

***Valor emitido sob a forma de nota de crédito.**

Mercedes Classe C
ou Audi Q3

Chefe de Organização

- Qualificação automóvel: 6 meses consecutivos
- Valor mensal: 0€
- Falhas de qualificação estão sujeitas a penalidades
- Período mínimo de utilização de 6 meses

Qualificação Chefe de Organização:

100 pontos próprios | 12 linhas de bónus | 24.000 pontos totais

se 1 das linhas for 21% tem de ter 20.000 resto de grupo

se 2 das linhas forem 21% tem de ter 8.000 pontos resto de grupo

se 3 das linhas forem 21% não necessita resto de grupo

Mercedes Classe C,
Audi Q3 ou Audi A5
Sportback

Chefe de Organização Bronze

- Qualificação automóvel: 6 meses consecutivos 100 pontos próprios | 24.000 pontos totais | 12 linhas de bonus, das quais 2 linhas de 21% com 12.000 pontos de resto de grupo. Se 3 das linhas forem 21%, não necessita resto de grupo
- Valor mensal: 0€
- Falhas de qualificação estão sujeitas a penalidades
- Período mínimo de utilização de 6 meses



Audi A6 Avant, Mercedes Classe E ou Mercedes GLC Coupé



Chefe de Organização Prata

- Qualificação automóvel: 6 meses consecutivos
100 pontos próprios | 24.000 pontos totais |
12 linhas de bonus, das quais 4 linhas de 21%
com 20.000 pontos de resto de grupo. Se 5 ou
mais linhas forem 21%, não necessita resto de
grupo
- Valor mensal: 0€
- Falhas de qualificação estão sujeitas a penalidades
- Período mínimo de utilização de 6 meses

Mercedes GLE, Audi A6 Avant Stronic ou Audi Q5



Chefe de Organização Ouro

- Qualificação automóvel: 6 meses consecutivos
100 pontos próprios | 24.000 pontos totais |
12 linhas de bonus, das quais 7 linhas de 21%
com 20.000 pontos de resto de grupo. Se 8 ou
mais linhas forem 21%, não necessita resto de
grupo
- Valor mensal: 0€
- Falhas de qualificação estão sujeitas a penalidades
- Período mínimo de utilização de 6 meses

Porsche 911 Coupé



Chefe de Organização Platina

- Qualificação automóvel: 6 meses consecutivos
100 pontos próprios | 12 linhas de bônus, das
quais 10x 21%
- Valor mensal: 0€
- Falhas de qualificação estão sujeitas a penalidades
- Período mínimo de utilização de 6 meses



Prémio de Reconhecimento, *Formação e Seminários*

A criação e a formação de líderes são a principal base de sucesso no negócio da LR. Aos Parceiros que se distinguem pelo seu empenho intensivo na formação de líderes, a LR oferece, além dos bónus anunciados, um prémio mensal fixo, o Prémio de Formação e Seminários.



Linhas no escalão de 21%	Montante do Prémio de Formação e Seminário
2	150 €
3	200 €
4	400 €
5	500 €
6	600 €
7	700 €
8	800 €
9	900 €

Para 2 x 21%, é necessário um volume de vendas restante de 12.000 pontos. A partir de 10 x 21%, não é pago nenhum Prémio de Formação e Seminários.



Reconhecimento:

Viajar com a LR

Uma forma especial de reconhecimento são as viagens anuais com LR. As viagens são feitas em conjunto com membros da Direção da LR e com os Parceiros mais bem sucedidos de todo o mundo. Partilhar, aprender, experimentar, aproveitar, desligar e divertir! O melhor da vida com a LR!



LR Elite Trip: Uma viagem de luxo para destinos extraordinários!

Para o «Best of LR» a LR organiza viagens de eventos a nível VIP. Aqui encontra apenas o melhor – locais de tirar o fôlego, acomodações luxuosas, delícias culinárias e culturas excitantes.



Viagens com espírito de Equipa

Espera-o(a) uma dose extra de know-how e motivação para sua carreira LR! Num ambiente descontraído você tem a oportunidade única de conversar com outros parceiros LR sobre o negócio LR. A combinação perfeita de experiência, recreação e treino – um marco no seu caminho para o topo!

Carreira LR



A partir de 250 pontos já tem direito a bónus

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

A regra dos 100 pontos é um requisito fundamental.

MORE QUALITY
for your life.